



26^a PREMIOS

MANUEL LABORDE WERLINDEN

26. SARIAK

Memoria-gidoia

GRADU AMAIERAKO LANAK – MASTER
AMAIERAKO LANAK – DOKTORETZA TESIAK



EHU

Euskal Herriko Unibertsitatea
Universidad del País Vasco



BIC GIPUZKOA
UP! EUSKADI



Sarrera

Saria jaso nahi dutenek memoria bat aurkeztu beharko dute, jarraian zehazten den gidoiari jarraituz beteta, Laburpen Exekutibo batekin batera.

Proiektuak oraindik heldze-maila nahikorik ez badu memoriaren atal guztiei erantzuteko, nahikoa izango da egiazta daitekeen informazioa duten puntuak soilik osatzea.

Laburpen exekutiboa

Dokumentu horrek gehienez ere bi orrialde izan beharko ditu, eta nabarmendu beharko du zergatik aurkeztu nahi duen saria pertsona edo talde eskatzaileak. Parte-hartzea babesten duten arrazoiak deskribatu beharko dira, bai ikuspegi profesionaletik, bai aurkeztutako proiektuak adierazten duen aukerari dagokionez.

1.- Ekintzaileak

- 1.1.- Aurkeztutako produktuaren edo zerbitzuaren xede den merkatuaren esperientzia eta ezagutza.
- 1.2.- Proiektua garatzeko baliabiderik izan al duzu? Hala badagokio, azaldu.
- 1.3.- Deskribatu labur-labur proiektuak daraman prozesua eta denbora; ekimenaren aukera komertziala planteatzera eramaten duten jatorria eta arrazoiak.
- 1.4.- Proiektuarekiko dedikazio-maila, aurreikusteko modukoa dela frogatzen bada.
 - ✓ Lanaldi osoa, sustatzaile modua
 - ✓ Lanaldi partzialekoa

Zer profil profesional behar duzu proiektua gauzatzeko?

 - ✓ Ez dut inor behar edo ez daude identifikatuta.
 - ✓ Profil/pertsona hauek identifikatu ditut.
- 1.5.- Azaldu zure ustez konplexuenak diren proiektuaren alderdiak.
- 1.6.- Deskribatu zure enpresa proiektuan aurrera egiteko beharrezkotzat jotzen dituzun trebakuntza eta orientazio beharrak.



2.- Negozio ideia

- 2.1.- Enpresak eskainiko duen produktuaren edo zerbitzuaren deskribapena, egungo garapen egoera eta erabat prest egoteko egiteke dauden alderdiak edo aurrerapenak adierazita.
- 2.2.- Zein dira betetzen dituen beharrak eta hartzaileak izango diren bezeroak/kontsumitzaileak.
- 2.3.- Jardun nahi dugun merkatuan dauden eta behar berberak betetzen dituzten produktuen/zerbitzuen eta enpresen deskribapena:
- 2.4.- Proiektuaren alderdi berritzaileen deskribapena. Gure produktuak/zerbitzuak merkatuan daudenen aldean dauzkan abantailen eta desabantailen analisia.
Oharra: Proiektu bat berritzailea da elementu berriren bat sartzen duenean, gainerako lehiakideetatik desberdina, lehiatu behar den lurralde-eremuaren barruan. Elementu berritzaile berria produktua bera izan daiteke, ekoizpen-moduan edo -sisteman, merkaturatze-moduan edo -sisteman, logistikan eta abarretan aurki daiteke.
- 2.5.- Produktua edo prozesua patente, erabilgarritasun-eredu edo hitzarmen bidez babestua al dago?
- 2.6.- Ba al dago prototipo fisikorik? Probatu al da? Edo laginak? Homologaziorik badago?
- 2.7.- Ze euskarri teknologiko behar ditu zure produktu edo prozesuak? Euskarri horiek identifikatuta al daude? Zenbat denboran jar daiteke merkatuan?
 - ✓ Produktua edo prozesua ikertzea eta garatzea.
 - ✓ Softwarea garatzea.
 - ✓ Prototipoak edo laginak egitea
 - ✓ Dagoen teknologia eskuratzea.
 - ✓ Beste batzuk; deskribatu:



3.- Merkatua

- 3.1.- Enpresa-ekimena sar daitekeen merkatuaren deskribapen laburra (edo merkatuak, produktu edo zerbitzu bat baino gehiago badira); produktu edo zerbitzu motak, lurralde-dimentsioa eta zenbatetsitako bolumena.
- 3.2.- Lehiatzeko elementuak eta merkaturaren sartzeko muga.
Oharra: Desberdintze lehiakorrerako elementuak saltzeko garrantzitsuak direnak dira: prezioa, diseinua, entrega-epea, kalitatea, marka, etab. Merkatu bakoitzean, batzuk besteak baino garrantzitsuagoak dira. Merkaturaren sartu nahi duen eta hainbat motatakoak izan daitezkeen enpresa batek dituen mugak dira sarrera-hesiak; besteak ez duten teknologia bat izatea, ziurtagiri jakin bat betetzea, oso bezero kontserbadoreen konfiantza handia, finantza-gaitasun handia, banaketa-bitartekoak, etab.
- 3.3.- Zeintzuk dira, hasiera batean, enpresa-ekimenaren bezero potentzialak: enpresak, kontsumitzaileak, erakundeak? Ezagutzen al duzu erreferentziazko bezerorik?
- 3.4.- Nortzuk izango lirateke enpresa berriaren hornitzaileak? Ba al duzu kontakturik edo akordiorik baten batekin?
- 3.5.- Ba al dago merkaturatu beharreko produktuari edo zerbitzuari eragiten dion erregulaziorik, araudirik edo homologaziorik?
- 3.6.- Nortzuk dira enpresa berrirako lehia nagusia?